

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月8日
ソースネクスト株式会社

1. ハイライト

2. 事業の近況

3. 今後の見通し

4. 補足資料

総括

- 売上高はソフトウェア製品の販売好調により前期比で1億93百万円増加（前期比7.7%増）
- 営業損益は、前期比で1億71百万円改善。上記の売上高増加に加えて、ポケットークの利益率改善や、全社的な販管費の抑制が寄与
- 一方で、為替差益から為替差損に転じたことにより、経常損失および純損失は前期比で拡大

トピックス

- 「ポケットーク S2」発売時に、米国における原価低減、売価値上げ、ソフトウェアの割合増加により、粗利率が改善
- 2025年6月 ソースネクストAIラボが開発したエンジンを採用した新製品を発売（2製品）

2025年12月期 損益計算書（連結/前期比較）

単位：百万円

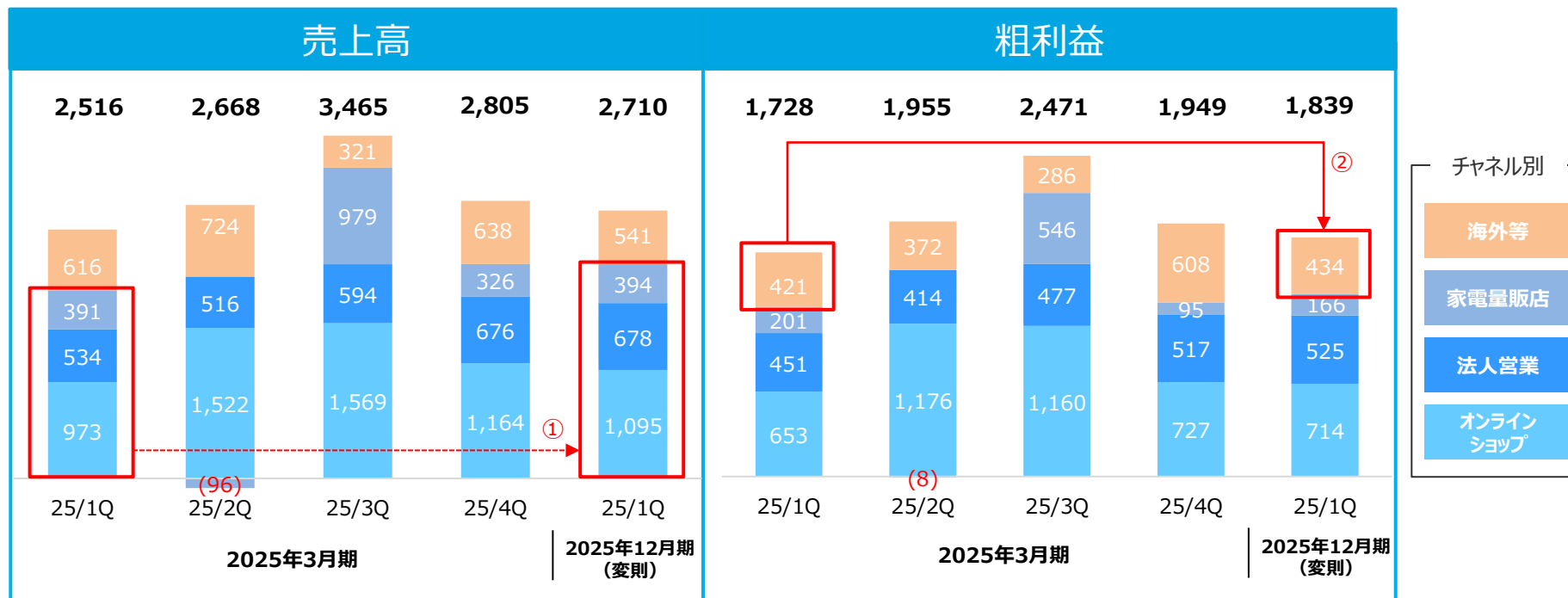
	2025年3月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	前年同期比	
			増減金額	増減率
売上高	2,516	2,710	+193	+7.7% 
営業利益	▲849	▲678	+171	+20.2% 
営業利益率	▲33.8%	▲25.0%	-	+8.8pt 
経常利益	▲710	▲841	▲131	▲18.5% 
経常利益率	▲28.2%	▲31.1%	-	▲2.9pt 
当期純利益	▲544	▲644	▲99	▲18.3% 
当期純利益率	▲21.6%	▲23.8%	-	▲2.2pt 

注）当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

- ・Windows10サポート終了に伴うパソコン買い替えおよびオフラインAI製品の発売等により、ソフトウェアの販売が好調に推移。これにより、売上高は前期比で1億93百万円（+7.7%）増加し、業績は改善傾向
- ・営業損失は縮小し、1億71百万円改善。主に、米国の「ポケットーク」の粗利改善、その他事業における販管費の抑制が寄与
- ・一方で、為替差益から為替差損に転じたことにより、経常損失および純損失は拡大

売上・粗利の推移（チャネル別/四半期）

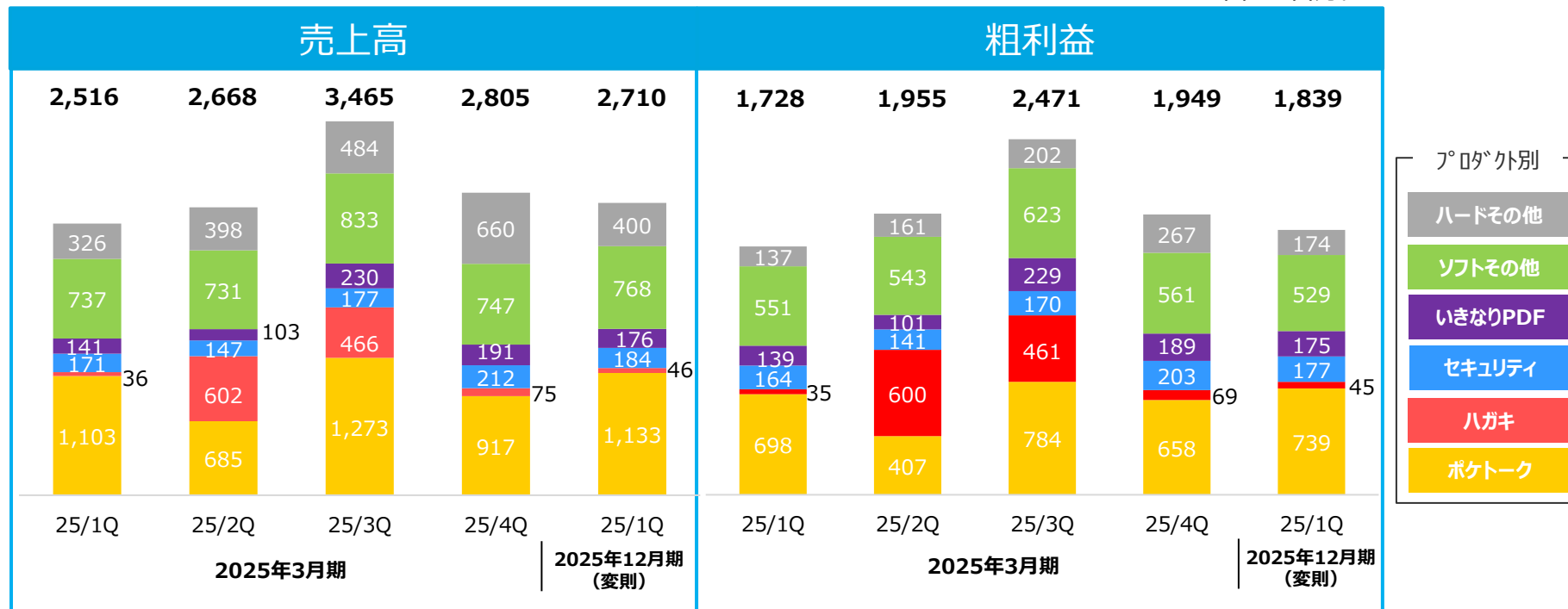
単位：百万円



- ①国内のチャネルはいずれも、Windows10サポート終了に伴う特需およびオフラインAI製品の発売等により、売上高は前年同期比より増加
- ②海外等では、米国政策の見直しにより、「ポケットーク」の売上高は一時的に減少したものの、原価低減、売価値上げ、ソフトウェア販売の割合増加により、利益率が改善

売上・粗利の推移（プロダクト別/四半期）

単位：百万円



注）粗利は各製品・チャンネルに直課できない開発費等の共通費を除いており、売上総利益とは一致しません

各プロダクトは、前年同期比で、売上高・粗利益ともに増加。

ソフトウェア：Windows10サポート終了に伴う特需およびオフラインAI製品の発売などが寄与
いきなりPDFの法人向け販売が堅調に増加。

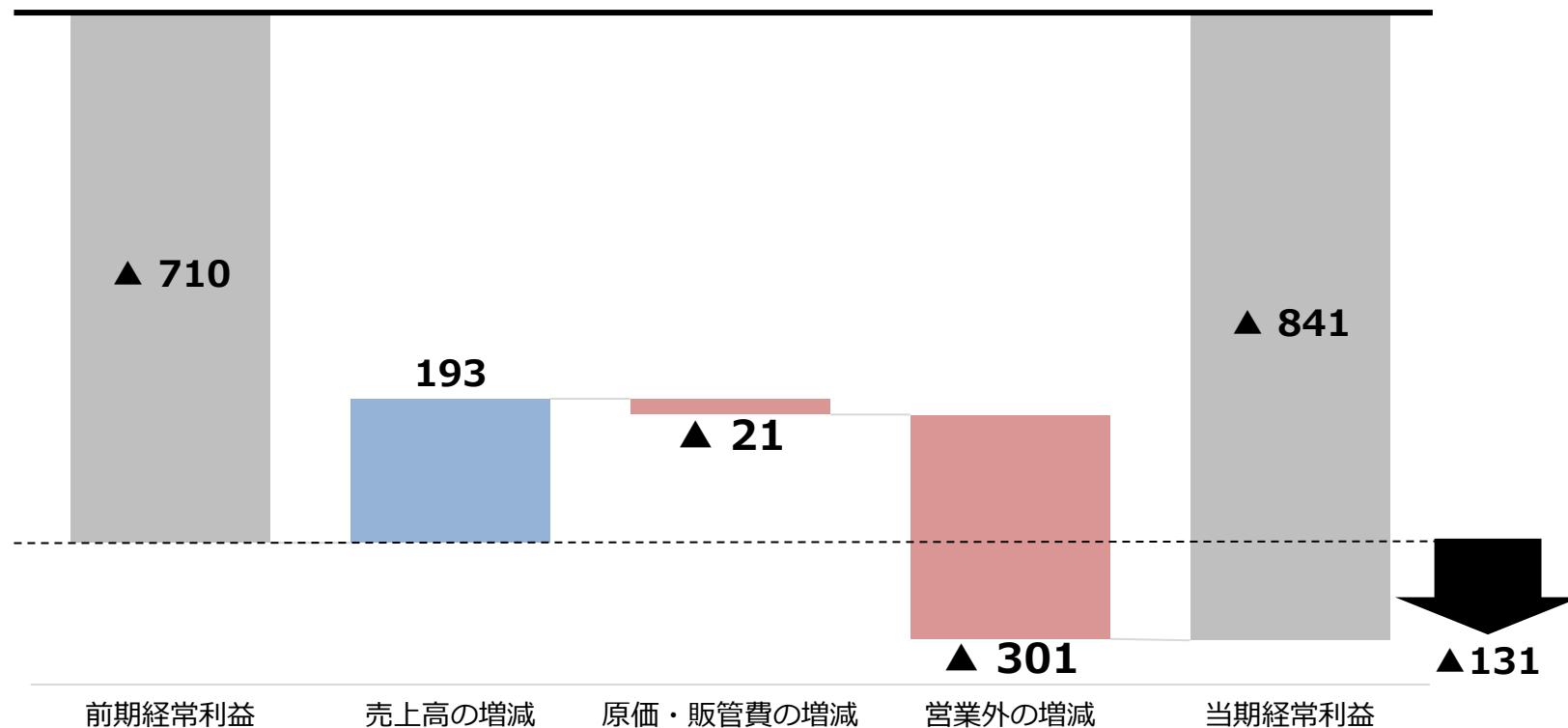
ハードウェア：Pebblebee、Backboneなどの新製品の発売が寄与

ポケットーク：米国移民政策の一時的な見直しにより海外は減少しているものの、新端末PTS2出荷により国内の売上高が増加

経常利益の増減（前期比/第1四半期）

（単位：百万円）

■ 増加 ■ 減少



注) 増加・減少は利益に対しての影響です

- ①売上高の増減：前述の通りWindows10サポート終了に伴う特需およびオフラインAI製品の発売等により増加
- ②営業外の増減：前期は為替差益＋1億62百万円が生じていたものの、当期は▲91百万円の為替差損となったことによる差異。
保有する持分法適用会社に関する損益分配などに起因した持分法による投資損失

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年3月末	2025年6月末	前期比	
			増減金額	増減率
流動資産	11,342	10,154	▲1,187	▲10.5%
現金及び預金	6,008	5,223	▲784	▲13.1%
売掛金	1,554	1,238	▲315	▲20.3%
商品及び製品	2,646	2,645	0	+0.0%
固定資産	5,866	5,645	▲221	▲3.8%
総資産	17,209	15,800	▲1,409	▲8.2%
流動負債	6,165	5,666	▲498	▲8.1%
固定負債	1,689	1,653	▲36	▲2.1%
純資産	9,354	8,479	▲874	▲9.3%
自己資本比率	43.4%	42.8%	-	▲0.6pt

注) 自己資本比率は、(純資産-新株予約権-非支配株主持分)/総資産で算出

・短期借入金を5億円返済したことにより現預金および流動負債が減少

ポケットーク株式会社 損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	前四半期比				
	2025年1-3月	2025年4-6月	増減額	増減率	
売上高	1,031	1,086	+ 55	+ 5.3%	
売上総利益	356	424	+ 68	+ 19.1%	
売上総利益率	34.5%	39.0%	-	+ 4.5%	
販売費及び一般管理費	942	917	▲ 25	▲ 2.6%	
－人件費	323	324	+ 1	+ 0.3%	
－業務委託費	185	162	▲ 23	▲ 12.4%	
－広告宣伝費	118	109	▲ 9	▲ 7.6%	
営業利益	▲ 585	▲ 492	+ 93	+ 15.8%	
営業利益率	▲ 56.7%	▲ 45.3%	-	+ 11.4%	

- ・主に米国の販売数量が増えていることにより、売上高の増加
- ・米国における売価の値上げ、ソフトウェアの販売割合の増加による売上総利益の改善
- ・業務効率化により、業務委託費を削減

1. ハイライト

2. 事業の近況

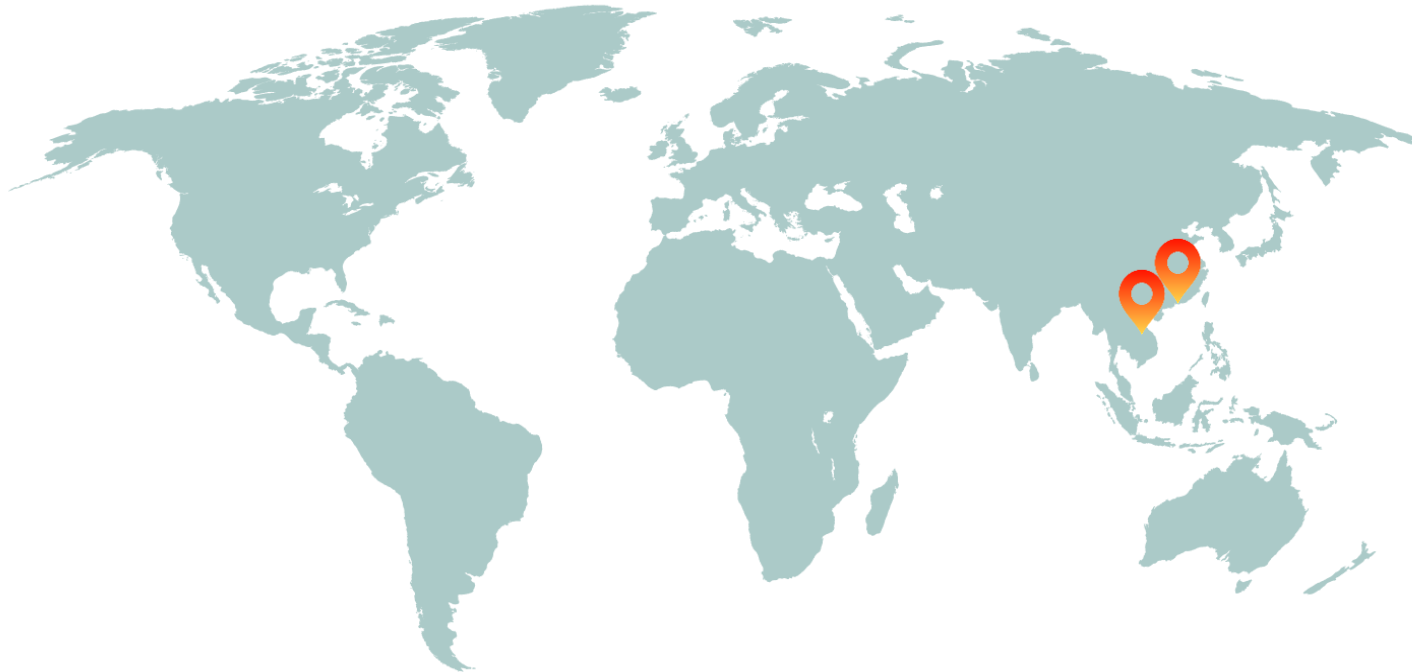
3. 今後の見通し

4. 補足資料

1) ポケットーク事業の近況

1. ポケットーク事業（海外）

米国の関税政策への対応

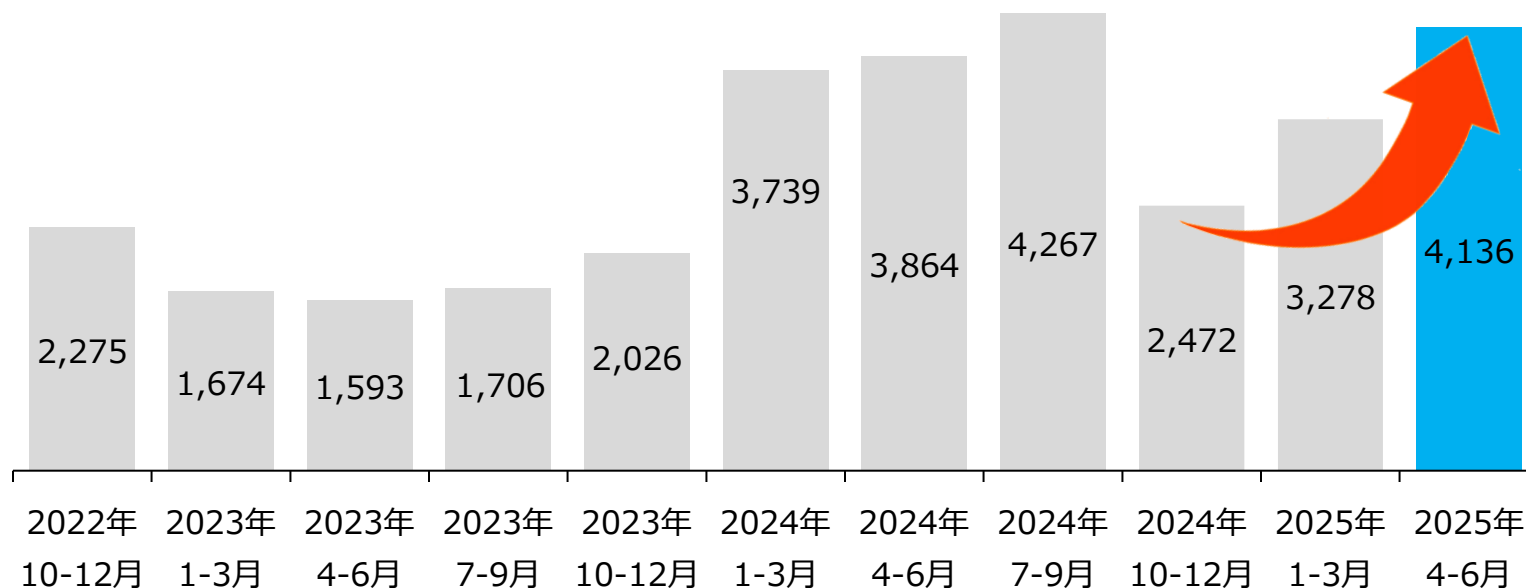


- トランプ政権への交代の可能性が見えた段階で、「ポケットークS2」の約1年分の在庫を生産し、あらかじめ米国への出荷に対応
- 今後の関税政策による影響が最小限になるよう、生産拠点を中国に加え、ベトナムにも置くことを決定

1. ポケットーク事業（海外）

米国でのポケットーク事業 売上高の推移

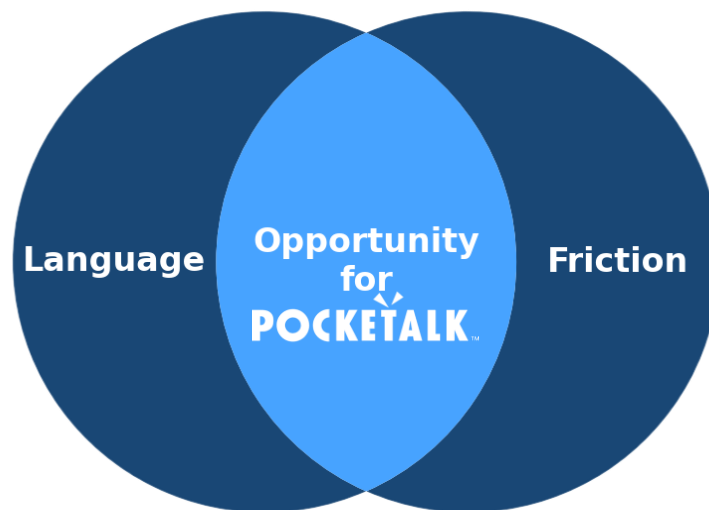
(単位：千USD)



- 大統領選の影響で、2024年10-12月は一時的に買い控えが発生したものの、2025年は受注が順調に回復し、2025年4-6月は、昨年10-12月比で67%と大幅に伸長
- 昨年同期と比しても増加しており、過去最高売上の2024年7-9月に迫る勢い

1. ポケットーク事業（海外）

米国における成長戦略



「言語の壁」があるところに、成長機会がある

- ・言語の壁が日常業務に支障をきたしている業界に注力
- ・安全性・コンプライアンスの確保に、翻訳が必要不可欠な業界へのアプローチ
- ・業務上の障害が大きいほど、利用頻度が高まり、企業にとってのROI（投資対効果）の正当性が強まる

*言語の壁

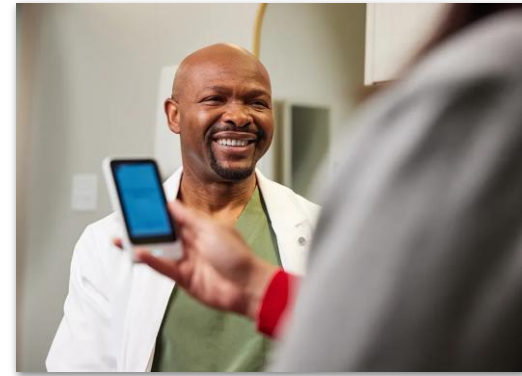
異なる言語を話す人同士がコミュニケーションを取る際に生じる、理解のズレや業務の非効率さ

例：医療現場で患者が英語を話せないと、症状の説明や治療方針の理解に時間がかかる

物流業界で英語が苦手なスタッフが安全マニュアルを理解できないと、事故のリスクが高まる など

1. ポケットーク事業（海外）

「言葉の壁」があるところに、成長機会がある

教育**医療****政府、パブリック・セキュリティ****物流**

1. ポケットーク事業（海外）

業界別の市場規模

教育

- ・2021年秋時点で、米国の幼稚園から高校までの公立教育課程には、530万人の英語学習者が在籍しており、これは全公立学校生徒の約10.6%に相当
- ・政府は、幼稚園から高校までの公立教育課程に対して年間8,782億ドル（約131兆円）、1人あたり17,700ドル（約265万円）を支出

医療

- ・米国には25,000以上の病院があり、医療関連サービス提供者は約770万人
- ・メディケア・メディケイドサービスセンターによると、2028年には医療費が7.5兆ドル（約1,125兆円）に達し、GDPの約20%を占める見込み

政府、パブリック・セキュリティ

- ・米国には74,000以上の地方自治体があり、連邦機関は438ある
- ・米国連邦政府は、翻訳・通訳サービスに年間20億ドル（約3,000億）以上を支出しており、州・地方政府も10億ドル（約1,500億円）以上を支出

物流

- ・米国の労働年齢人口（16～64歳）のうち、約1900万人が英語力が限定的（LEP）に区分される
- ・そのうち約600万人（約32%）が、製造業・運輸・倉庫業などの物流分野で雇用されている

1. ポケットーク事業（海外）

業界別の主要な顧客

教育



医療



政府、パブリック・セキュリティ



COLORADO
Department of Revenue



Hillsborough
County Florida



CITY OF NEW ORLEANS

物流

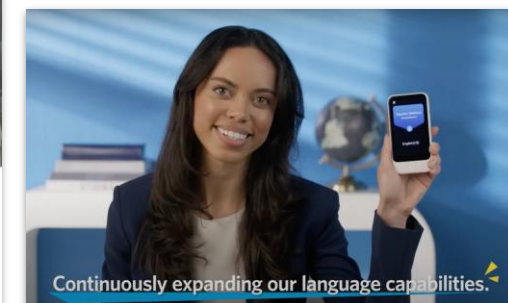
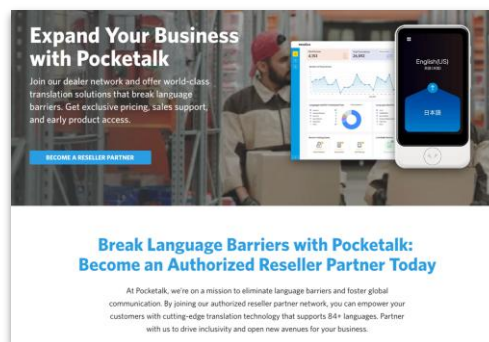


1. ポケットーク事業（海外）

費用対効果の高い施策に注力

- webサイト
- デジタル広告
- ソーシャルメディア
- インフルエンサーマーケティング
- ニュースレター
- 営業支援（セールス・イネーブルメント）
- 専門的見地からの情報発信（ソート・リーダーシップ）
- 導入事例（ケーススタディ）
- 製品トレーニング

…その他多数



1. ポケットーク事業（海外）

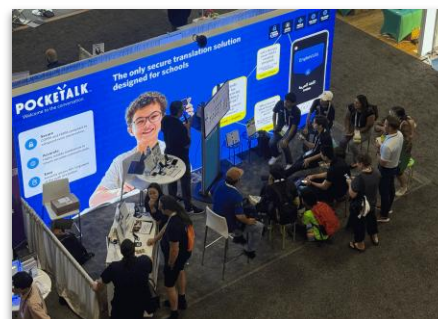
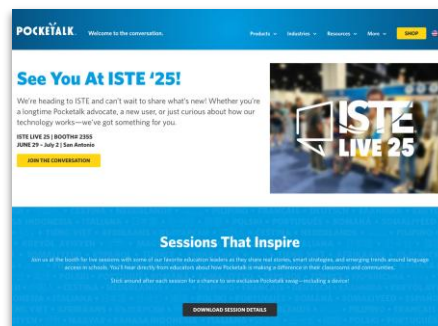
カンファレンスへの参加

2025年には60以上のイベントに参加予定

イベントを成功させるための施策：

- ・専用のイベントランディングページ
- ・ソーシャルメディアやコンテンツマーケティング
- ・メール配信 & LinkedInでの情報発信
- ・ブランドアンバサダーやインフルエンサーによるライブ登壇
- ・ターゲットに合わせたフォローアップ
- ・カンファレンス後のPR活動

主要業界のキーパーソンに対するブランド認知度は、
年々着実に向上



TECHNOLOGY

The 10 Coolest Finds We Spotted at ISTE Live + ASCD Annual Conference 2025

Minds blown. 🤖

pocketaTalk Districts across the country are already using PocketaTalk to:

- Support English language learners
- Improve engagement with multilingual families
- Minimize reliance on external interpreters for everyday communication

Join us and see how it works at [#ISTELive25](#).
www.pocketaTalk.com/iste-2025



WE ARE
TEACHERS

Free classroom resources,
inspiration, and support.



1. PocketaTalk

If you teach in a classroom with multiple home languages, PocketaTalk is a game changer. It's a pocket translator that supports more than 80 languages with instant translation features, including a text-to-translate camera. Having access to two-way translation at the push of a button is transformational.

Learn more: [PocketaTalk](#)

1. ポケットーク事業（海外）

PR活動と受賞歴

代表例



1. ポケトーク事業（海外）

「イノベーション・アワード2025」を受賞

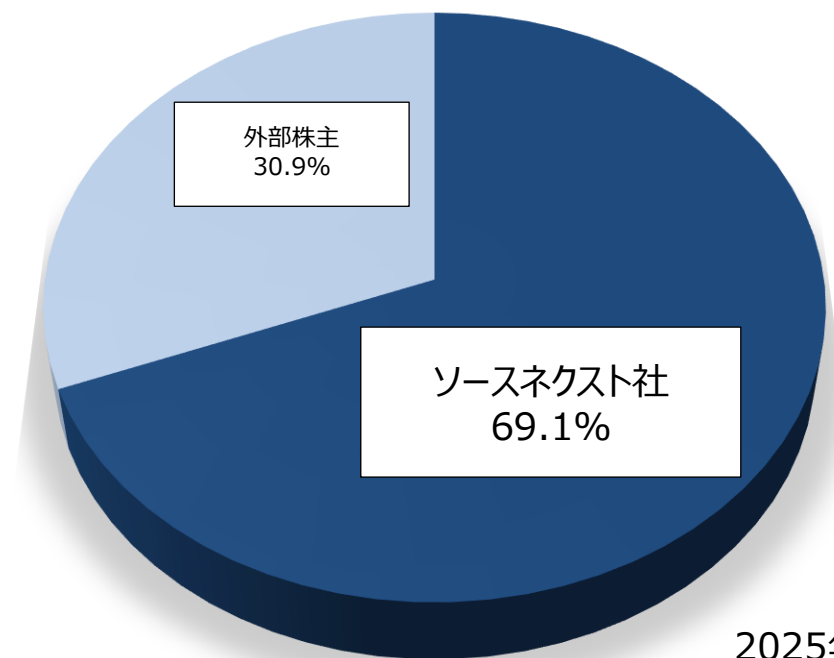


- 第15回「Japan-U.S. Innovation Awards Symposium」（米・スタンフォード大学で開催）にて、ポケトーク社が日本の革新的スタートアップ5社のひとつとして選出され、「イノベーション・アワード2025」を受賞
- 日本発の先進技術や独自のビジネスモデルが、グローバルにインパクトをもたらす可能性があると評価

1. ポケットーク事業

株式保有方針

ポケットーク社の株主構成



2025年6月末時点

当社はポケットーク社上場後も、ポケットーク社株式の過半数を継続的に保有する方針です

1. ポケットーク事業

ポケットーク株式会社の上場について

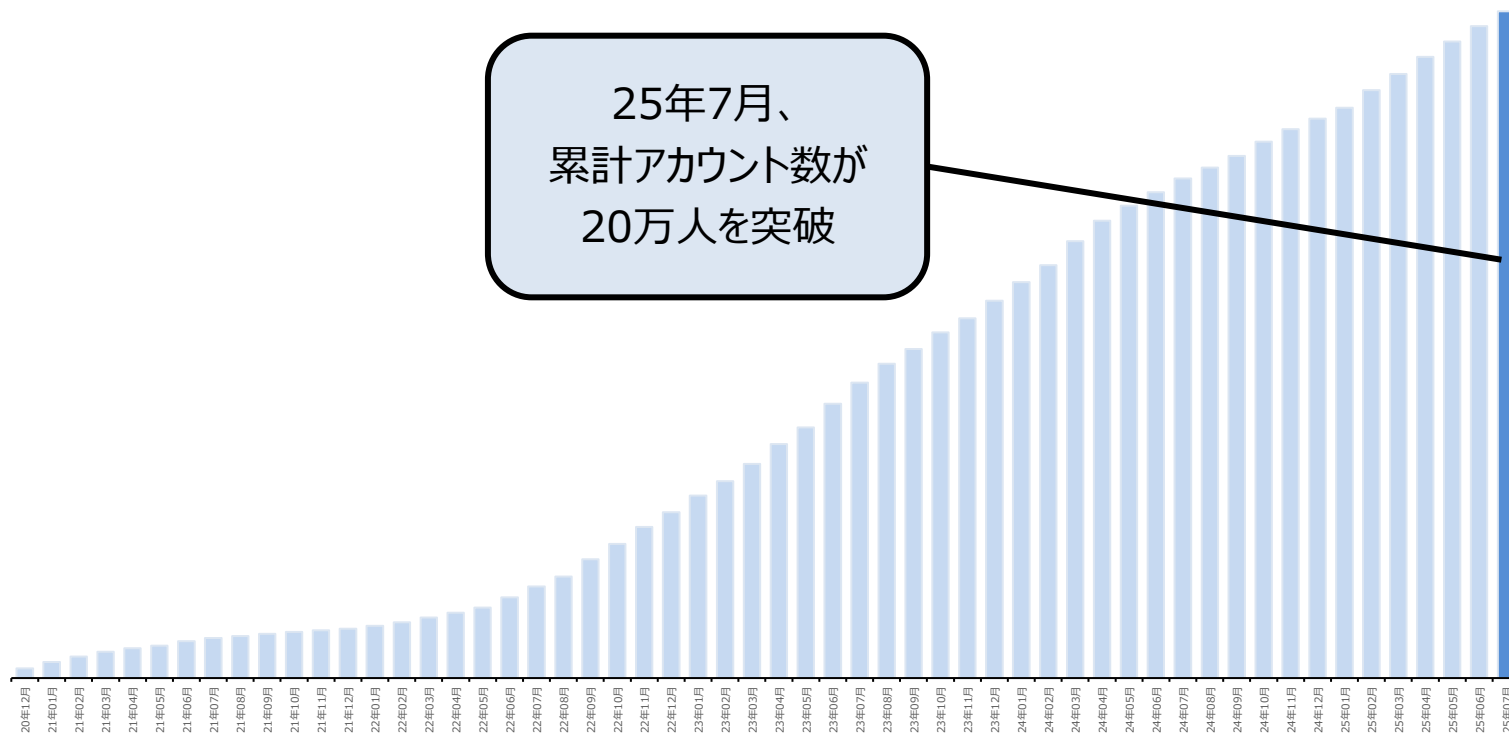
- 目的
さらなる製品開発およびグローバル市場における販売強化、人材の確保
- ポケットーク社株式売却資金の使用用途
新製品・サービスの新規開発やマーケティング等に充当、
財務体質の強靱化
- 当社が株式の過半数を維持する背景/目的
ポケットーク社の自主性・独立性を確保しながらも、株式の過半数を保持することで、ソースネクストグループとしてポケットーク社の事業拡大を連結業績へ反映させること、当社グループ子会社の市場価値や社会的信用力の向上などにより当社グループの企業価値を最大化できると考えたため

2) ソースネクスト事業の近況

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

①オートメモAI

文字起こしAI「AutoMemo」 累計アカウント数が2025年7月時点で20万人を突破 (有料・無料の利用者合計)



2025年6月の価格プランの変更により、有料会員数も順調に増加

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

①オートメモAI

2025年6月、「AutoMemo」の価格プラン変更 要約機能が追加料金なしで利用可能に



The banner features the AutoMemo logo at the top left. Below it, a laptop displays the AutoMemo interface. To the right of the laptop is a smiling man with glasses pointing upwards. The text 'PowerUP' is written in red, followed by 'プレミアム機能を解放' and '要約が無料に' in large black characters. At the bottom, a red bar contains the text '価格も見直し、よりリーズナブルに。 6月16日、プラン改定のお知らせ'.

AutoMemo®

PowerUP

プレミアム機能を解放
要約が無料に

価格も見直し、よりリーズナブルに。 6月16日、プラン改定のお知らせ

- 従来の「スタンダードプラン」と「プレミアムプラン」を、「プレミアムプラン」としてひとつに統合し、リーズナブルに月額1,480円、年額14,800円（いずれも税込）で提供
- 一部の有料プランのみ提供していた“要約機能”を、すべてのプランで、追加料金なしで利用可能に

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

②ソースネクストAIラボ

ソースネクストAIラボの概要

当社では、高性能で使いやすいAIを追求する研究開発(R&D)チーム
“ソースネクストAIラボ”を持ち、オートメモをはじめとするAI関連の開発を推進

2024年に、Microsoft社やIntel社の取り組みによってAI処理専用のチップ NPUを
搭載したPC(AI PC)が多数登場。

今後、オフラインでAIを活用できる環境が増加する見込み。

< 主要なニーズ >

機密情報・個人情報を扱うケース

官公庁、土業、一般企業の多くの部門



ネットに接続できないケース

電波が届かない場所、接続禁止の場所



< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

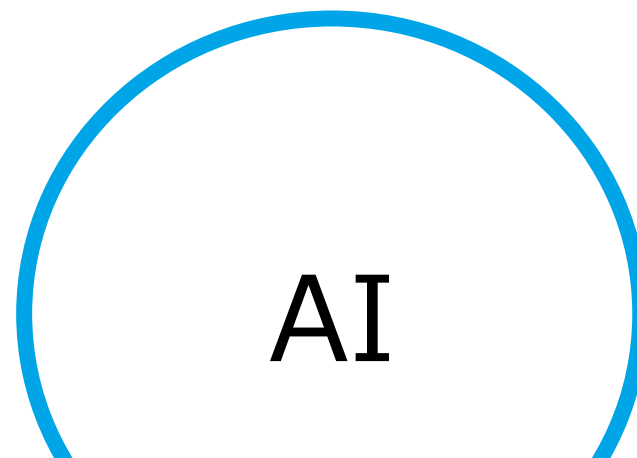
②ソースネクストAIラボ

ソースネクストの強み



**Webサーバー用のプログラムを
PCソフトに実装**

×



**厳選や軽量化、
ファインチューニング**

一般的なパソコンのCPUで、動作可能なAI製品を開発できる

パソコンのローカル環境で動く高性能なソフト、かつ一般的なパソコンで動作できる軽量化を両立したソフトを開発、販売を実現。

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

②ソースネクストAIラボ

昨年、AIオフライン翻訳ソフト「AI本格翻訳」を発売
今年3月に、「辞書登録機能」のアップデートを配信



The image shows the AI本格翻訳 (AI Bunkokuro) software interface. It features a main window with a sidebar on the left containing icons for Word, PowerPoint, Excel, PDF, and TXT. The main area displays a translation of a document. A man with glasses is pointing at the software, and a large yellow badge on the right says 'No.1' for offline translation accuracy. Text on the right side of the image reads: 'オフラインなのに、超・高精度。AI本格翻訳' and 'Google翻訳に匹敵する翻訳精度'.

- ・ インターネット環境がなくても、高精度な翻訳サービスの利用が可能
(オフラインでもGoogle翻訳に匹敵する翻訳精度)
- ・ 辞書登録することで、自社の製品名や専門用語なども正確に翻訳できる
- ・ 法人企業での具体的なニーズ
 - 機密情報や個人情報を含む文書を、安全かつレイアウトを保ったままの翻訳
 - 製造業では機密性の高い海外製品等の仕様書や開発情報や技術情報の翻訳、製造現場ではネットワーク環境のない中での文書の翻訳、そのほか、海外との契約書や論文や技術文書の翻訳など

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

②ソースネクストAIラボ

2025年6月、オフィスにおける紙書類の電子化を効率化する AI搭載ソフト「いきなりPDF ペーパーレス・アシスト」の販売を開始



- 紙書類をまとめてスキャンすることで、スキャンにかかる時間を71%削減
- 一括スキャンしたファイルを書類ごとに一括分割、ファイルのリネーム、透明テキスト付きPDFの作成、インデックスの生成などのデータの整理も、AIが強力にサポート
- OCRをはじめ、ファイル名の提案、要約など、AIによる機能も、すべてローカル環境で動作。機密情報や個人情報を含む書類にも安心
- 想定される利用シーン

法人：オフィスのキャビネット等に保管された大量の紙書類を電子化し、検索性や業務効率の向上

個人：確定申告や年金、子ども関連などの書類を整理・加工し、使いやすく保管

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

②ソースネクストAIラボ

2025年6月、高精度で使い放題のオフラインAI文字起こしソフト 「RecText AI」の販売を開始



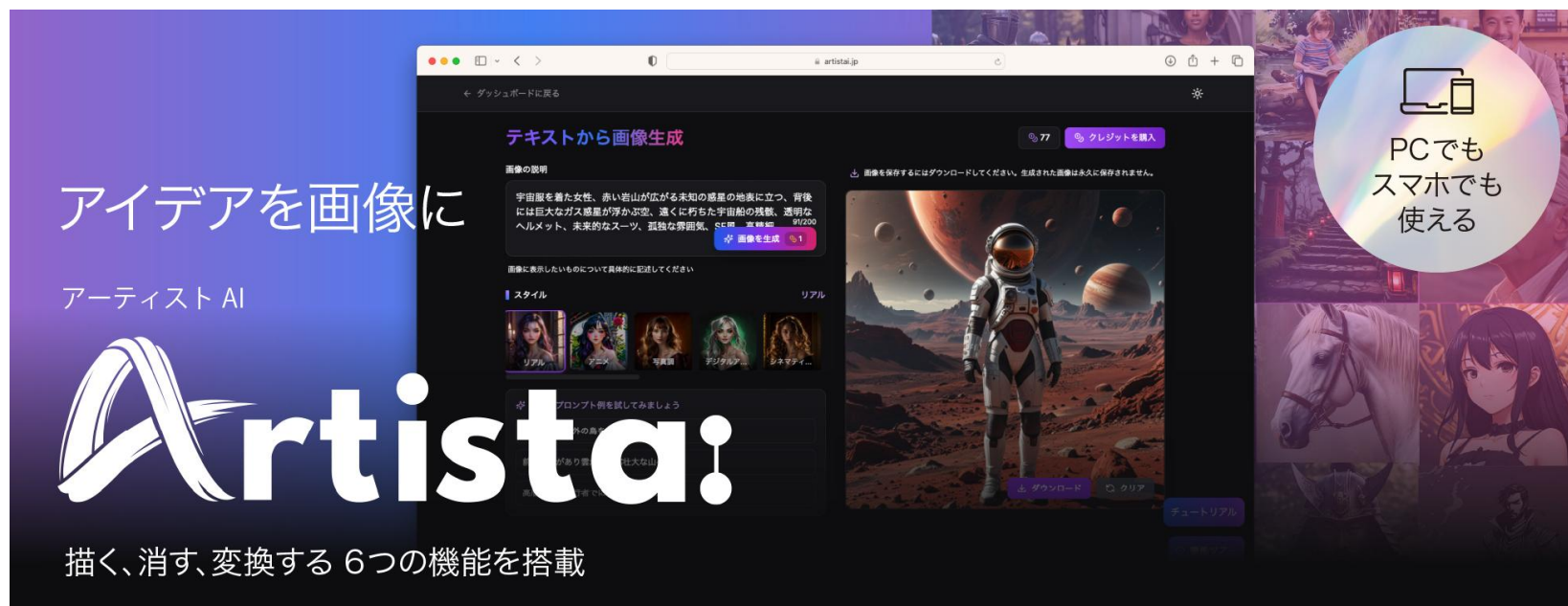
The graphic features a large text overlay on the left: "使い放題の、文字起こし。" (Unlimited use, transcription). Below it, "サブスク不要" (No subscription required) and "RecText AI" in large bold letters, with "レックテキスト" (RecText) in smaller text underneath. To the right, a screenshot of the RecText AI software interface is shown, displaying a video call transcript with timestamps and a list of topics on the right. A blue circular badge in the bottom right corner of the interface states "オフラインで文字起こし正解率 92.1%" (Offline transcription accuracy 92.1%) and "ソースネクスト調べ 2025年6月" (Surveyed by SourceNext, June 2025). A "Powered by AutoMemo" logo is also visible at the bottom right of the interface.

- 音声からテキストへの変換には、文字起こしAI「オートメモ」のオフライン版エンジンを採用
- 従来は、クラウド上でしか利用できなかった高精度な文字起こしと、一般的なパソコンで動作できる軽量化を両立
- パソコンのローカル環境で動作するため、機密性の高い役員会議や人事会議などでも安心
- 想定される利用シーン
個人：買い切り型で手軽に使える文字起こしツールとして、会議や学習、趣味の記録などでの活用
法人：機密性の高い会議などの録音、文字起こし

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

③その他の製品

2025年6月、AI画像生成「ArtistAI」の販売を開始



- 米国 Richdale Ventures LLC社が開発のしたAI画像生成サービスで、テキストやラフスケッチをもとに高品質な画像の生成が可能
- 専用アプリのインストールはなく、ブラウザ上での利用であるため、パソコンのほか、スマホやタブレットなどでも利用可能

< AIを活用した製品で、持続的な収益を実現 >

③その他の製品

AIを活用したその他製品



読める、聞ける。
スマート留守電®



今後もAIを活用した製品を続々と追加予定

< その他のトピックス >

2025年6月、「ソースネクスト・ジャパンセレクション」事業を開始



- 当社グループ製品に限らず、競争力のある日本発の製品を対象に、米国市場への展開を支援
- 米国孫会社Pocketalk Inc.が有する現地の販売網、物流、マーケティング体制を活用し、商品特性に応じた販売戦略の立案、ローカライズ、カスタマーサポートまでを一貫して提供

< その他のトピックス >

地域創生への貢献 (ふるさと納税の返礼品に採用)



- 当社製品の開発、および製造パートナーの所在地である北海道札幌市、埼玉県東松山市、東京都渋谷区で、ふるさと納税の返礼品として59製品が採用
- 納税額向上による地域貢献。今後も拡充予定

1. ハイライト

2. 事業の近況

3. 今後の見通し

4. 補足資料

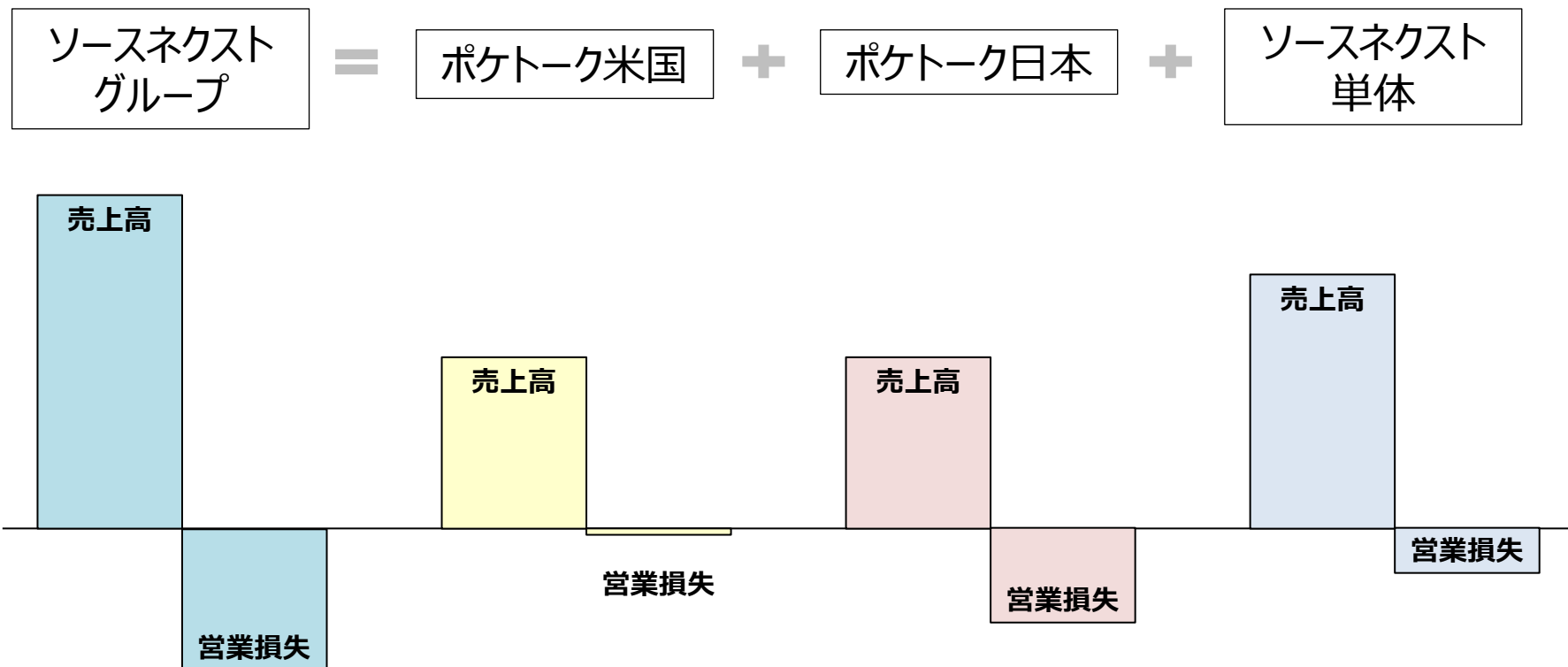
決算期の変更について

2025年6月20日開催の定時株主総会決議をもって、3月決算から12月決算に変更しました。従来はグループ会社間で決算月が異なっておりましたが、グローバルスタンダードに合わせて決算月を統一することにより、海外を含むステークホルダー各位への適時・適切な情報開示を通じて、事業運営の効率化を目的としています。そのため、2025年12月期につきましては、当社は2025年4月1日から12月31日までの9か月間を対象とした変則決算となります。

今後の見通し

インバウンド需要の回復や米国における「ポケットーク」の急速な販売拡大により、主に「ポケットーク」の販売状況が大きく変化しています。また、米国関税政策等による貿易摩擦や為替変動の影響等により、精度の高い業績予想の算定が困難なため、引き続き、2025年12月期の連結業績予想は非開示とさせていただきます。

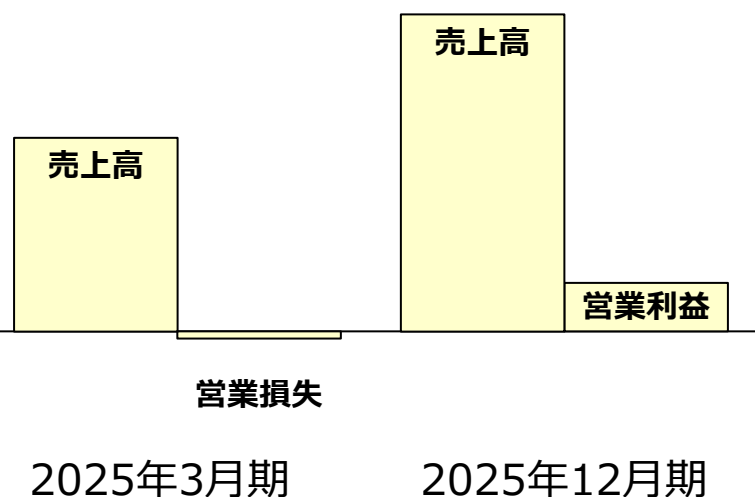
当社業績の構造説明（2025年3月期）



ソースネクストグループの機能は、以下に分類

- ・ポケットークは大きくアメリカでの販売と、主に日本での販売
- ・ポケットーク以外の製品を扱うソースネクスト単体

ポケットーク米国の業績説明



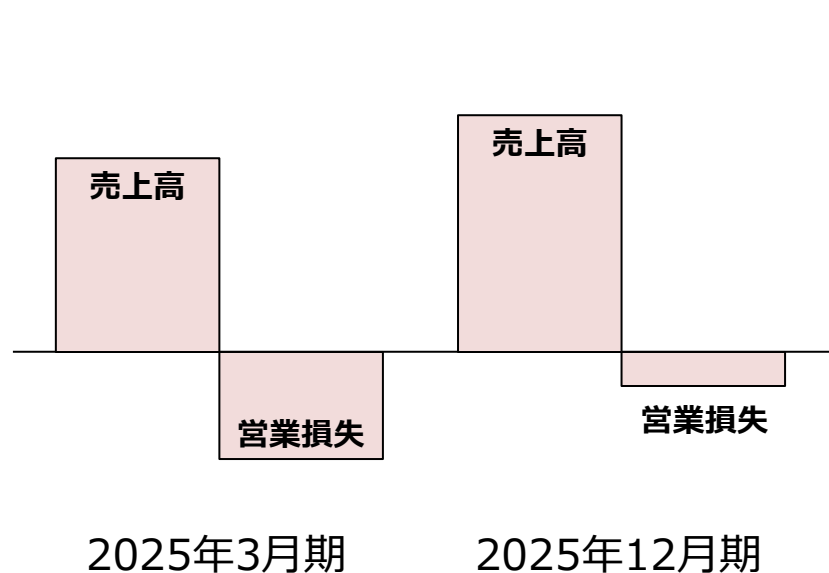
2025年3月期

- 教育機関や公共機関などのB2B向け市場で販売を拡大
- 専用端末×セキュリティ×管理コンソールは世界で当社のみ
- 今後の拡販に向けてセールス体制を強化

2025年12月期

- 大手ディストリビューターを積極的に活用し販売増加
- エンタープライズ版アプリを導入することで新たな市場を開拓
- 売価向上および原価減少による利益率の改善

ポケットーク日本ほかの業績説明



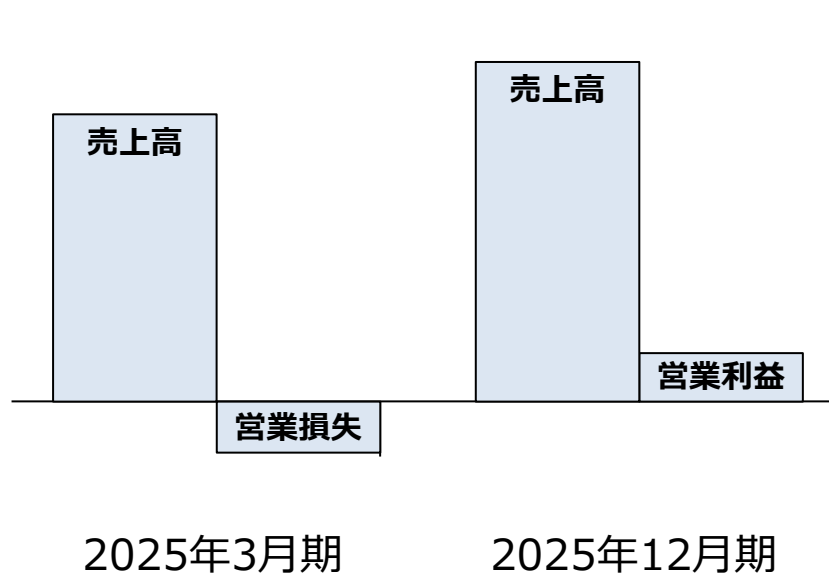
2025年3月期

- 新製品「POCKETALK S2」発売により売上高増加
- アウトバウンドの伸びが少なく、スマートフォン機能向上により販売数量は当初見立てより減少
- 国内外のソフトウェア開発、上場基準を満たす体制を整備

2025年12月期

- B2C市場に向けて旧製品S1/新製品S2を併売
- B2B市場に向けて多人数会議での同時通訳ソフトウェア
- 旧製品/新製品いずれも利益率の向上

ソースネクスト単体の業績説明



2025年3月期

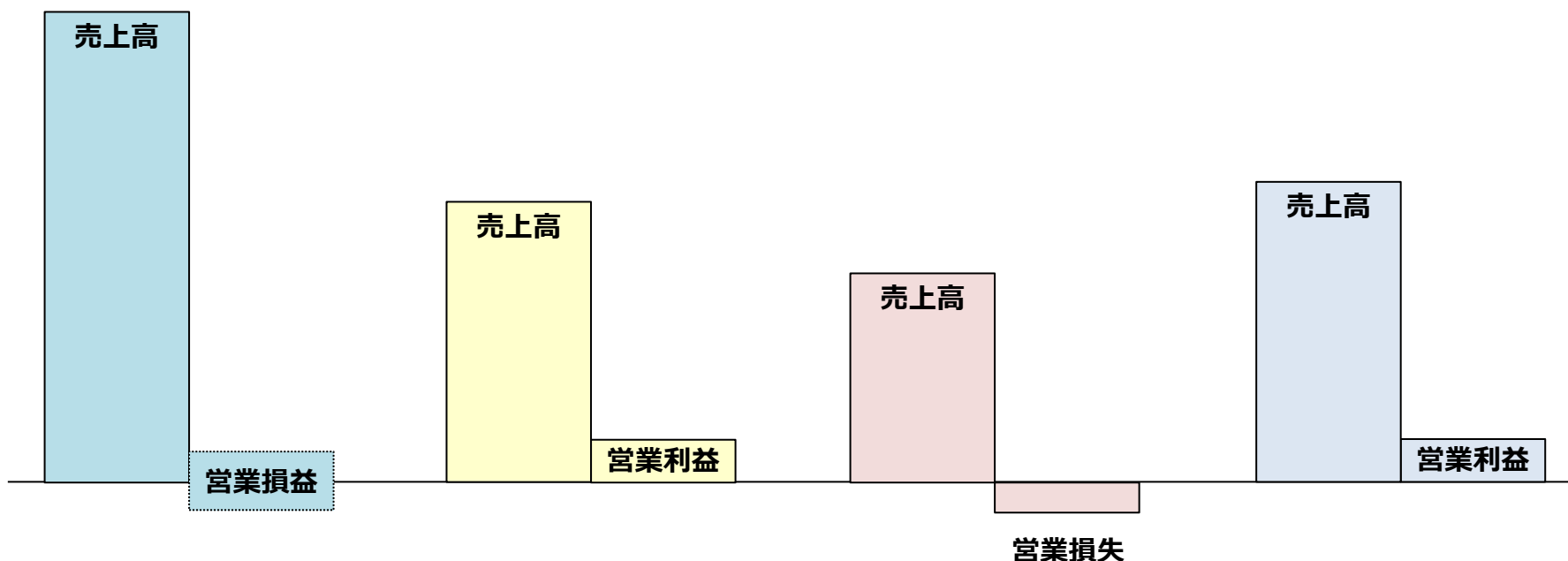
- ・新製品「POCKETALK S2」発売により旧製品S1（ソースネクストが過去製造）を評価損
- ・政策保有目的の有価証券に対し保守的に評価損（営業外の損失）

2025年12月期

- ・Windows10サポート終了特需
- ・AIを活用したソフト/IoT製品ラインナップ充実
- ・固定費の大幅削減

当社業績の構造説明（2025年12月期）

$$\boxed{\text{ソースネクストグループ}} = \boxed{\text{ポケットーク米国}} + \boxed{\text{ポケットーク日本}} + \boxed{\text{ソースネクスト単体}}$$



- グループの各機能で増収増益を目指してまいります
- 具体的な業績見通しは非開示いたします
- 一刻も早く復配できるように業績向上に努めてまいります

各事業の2025年12月期 通期方針



以下の方針に取り組み、収益の最大化を目指す

ポケットーク事業

共通：原価低減、売価値上げにより粗利率を大幅改善した新機種PTS2、
およびサブスクリプションの拡販により、さらなる収益の拡大を目指す

米国：1.Education分野の販売拡大に加え、Healthcare、Government分野に注力
2.ディストリビューターを積極的に活用
3.エンタープライズ用APPやVentana（分析・管理コンソール機能）による
サブスクリプションの販売推進

日本：1.ソフトウェア（「Sentio」に一本化）や、翻訳エンジンのサブスクリプションモデルの推進
2.高機能モデルPTS2の法人販売拡大
3.低価格モデルPTS1の個人ユーザー向け販売拡大

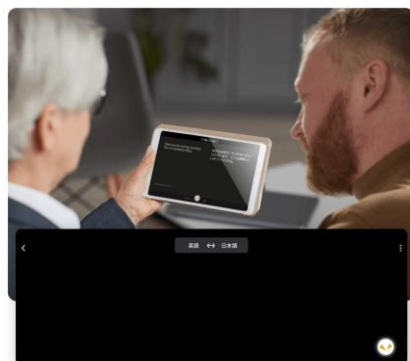
「ポケットーク ライブ通訳」と「ポケットーク for ツアー」を一本化 名称を「Sentio」に変更し、価格を改定



オンライン会議



動画視聴



対面で



カンファレンス



学校の授業で



観光ツアー

- ・人による対応とAI技術の両者が補完しあいながら運用される“共存型”の導入事例が増加
- ・通訳者との併用を前提とした運用コストに合わせるため、「ポケットーク for ツアー」の月額利用料をお求めになりやすい価格に改定

各事業の2025年12月期 通期方針

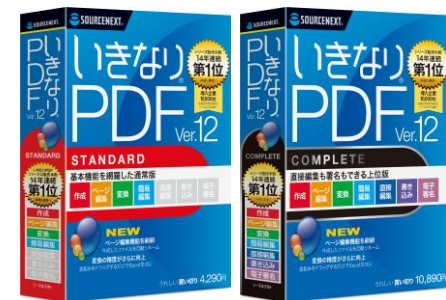
以下の方針に取り組み、収益の最大化を目指す

ソースネクスト事業（ポCKETーク除く）

- 1.Windows11への移行特需の取り込み
- 2.成長市場における新規製品の発掘
- 3.AIを活用した製品で、持続的な収益を実現

DX化推進やWindows10のサポート終了による、 Windows11への移行のため、ソフトウェアの販売が拡大傾向

- 日本国内におけるDX化の促進により、PDF編集ソフト「いきなりPDF」の需要が伸長、今後も継続する見込み
- 25年10月には、Windows10のサポートが終了。
これによるパソコンのOS乗り換えやリプレイスにより、法人・個人ともにソフトウェアのニーズが高まり、今後も販売拡大が続く



2025年7月、最先端の革新的スマートリング 「Oura Ring 4」販売を開始

オーラリング

Oura Ring 4

身体の声に
耳を傾ける



- 179カ国で累計販売個数250万個以上の実績
- 指に着けるだけで、自身の睡眠、ストレス、アクティビティ、そして総合的なコンディションなどの健康に関するデータを、より正確な全体像を把握できる

2025年7月、スマートフォン向け高性能ゲームコントローラー 「Backbone Pro」販売を開始



世界
83カ国
で人気

究極のスマホコントローラー
バックボーン プロ

BACKBONE PRO

Bluetooth接続でPC、タブレット、
VRヘッドセットなどにも使える

- FlowState™テクノロジーにより、Bluetooth接続された複数のデバイス間を瞬時に切り替えられ、スマートフォン、PC、タブレット、VRヘッドセットなど、あらゆる環境で快適なゲームプレイを実現
- 最大40時間連続プレイが可能な内蔵バッテリーを搭載し、長時間のゲームセッションにも対応

2025年8月、パソコン導入実績第1位の年賀状ソフト 「筆ぐるめ」販売を開始予定



年賀状ソフト「筆まめ」「筆王」「宛名職人」に加え、今夏より「筆ぐるめ」も販売

注) パソコン導入実績第1位：パソコンへのプリインストールまたは同梱を含む導入実績

次の常識をつくる

We Source What's Next.

1. ハイライト

2. 事業の近況

3. 今後の見通し

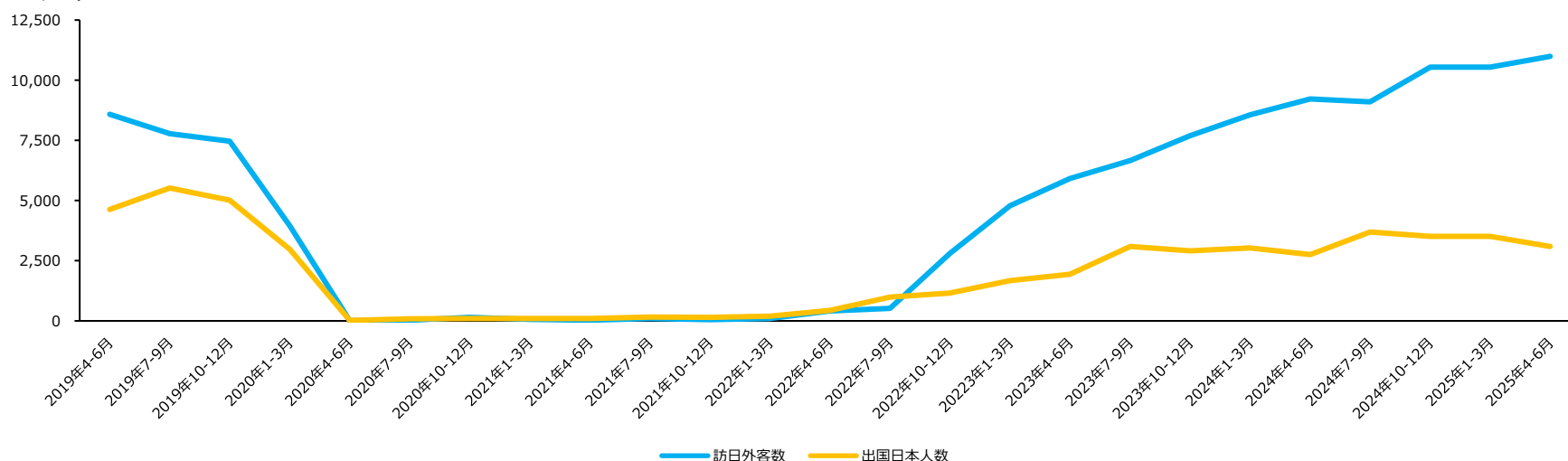
4. 補足資料

訪日外客数と出国日本人数

(単位：人)		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
訪日外客数	2017年	2,295,668	2,035,771	2,205,664	2,578,970	2,294,717	2,346,442	2,681,518	2,477,428	2,280,406	2,595,148	2,378,079	2,521,262
	2018年	2,501,409	2,509,297	2,607,956	2,900,718	2,675,052	2,704,631	2,832,040	2,578,021	2,159,595	2,640,610	2,450,751	2,631,776
	2019年	2,689,339	2,604,322	2,760,136	2,926,685	2,773,091	2,880,041	2,991,189	2,520,134	2,272,883	2,496,568	2,441,274	2,526,387
	2020年	2,661,022	1,085,147	193,658	2,917	1,663	2,565	3,782	8,658	13,684	27,386	56,673	58,673
	2021年	46,522	7,355	12,276	10,853	10,035	9,251	51,055	25,916	17,720	22,113	20,682	12,084
	2022年	17,766	16,719	66,121	139,548	147,046	120,430	144,578	169,902	206,641	498,646	934,599	1,370,000
	2023年	1,497,472	1,475,455	1,817,616	1,949,236	1,899,176	2,073,441	2,320,694	2,157,190	2,184,442	2,516,623	2,440,890	2,734,115
	2024年	2,688,478	2,788,224	3,081,781	3,043,003	3,040,294	3,140,642	3,292,602	2,933,381	2,872,487	3,312,193	3,187,000	3,489,800
	2025年	3,781,629	3,258,491	3,497,755	3,909,128	3,693,300	3,388,800	0	0	0	0	0	0

(単位：人)		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
出国日本人数	2017年	1,295,059	1,493,399	1,745,412	1,234,921	1,317,742	1,336,169	1,480,718	1,888,071	1,622,694	1,459,083	1,546,985	1,469,039
	2018年	1,423,727	1,390,518	1,807,063	1,356,679	1,383,847	1,421,649	1,557,980	2,033,435	1,630,088	1,646,230	1,673,473	1,629,345
	2019年	1,452,157	1,534,792	1,929,915	1,666,546	1,437,929	1,520,993	1,659,166	2,109,568	1,751,477	1,663,474	1,642,333	1,712,319
	2020年	1,380,762	1,316,820	272,697	3,915	5,539	10,663	20,295	37,137	31,606	31,049	30,703	33,033
	2021年	48,691	24,807	28,896	35,905	30,121	30,666	43,184	66,051	52,366	50,841	51,774	48,942
	2022年	74,982	46,932	70,678	129,168	134,013	171,529	277,945	386,412	319,165	349,557	379,196	432,057
	2023年	443,105	537,705	694,292	560,183	675,603	703,259	891,615	1,200,930	1,004,730	937,715	1,027,110	947,911
	2024年	838,581	978,884	1,219,789	888,767	941,710	930,229	1,048,823	1,437,126	1,212,545	1,148,502	1,175,116	1,187,200
	2025年	912,298	1,181,062	1,423,449	961,382	1,076,756	1,054,000	0	0	0	0	0	0

(単位：千人)

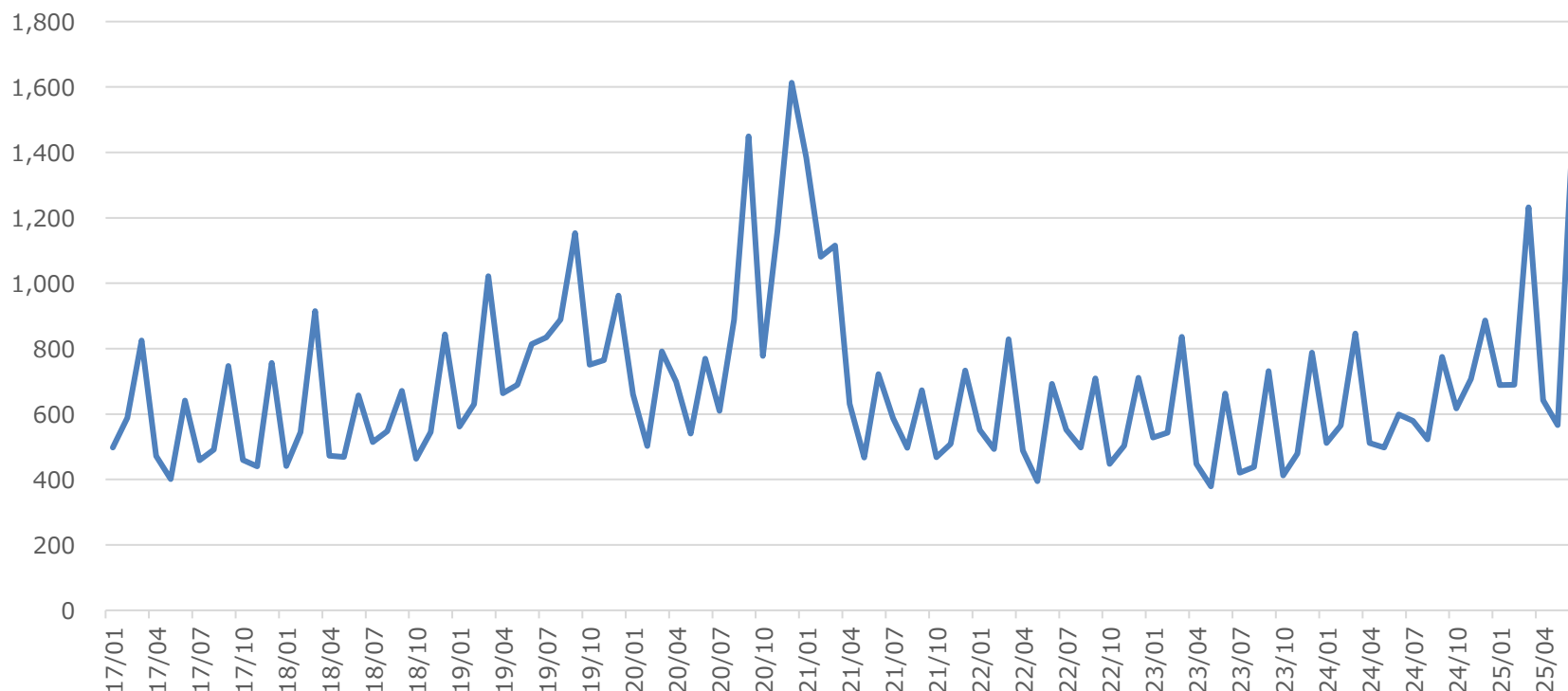


出典：日本政府観光局調べをもとに当社作成

PC出荷台数

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2017年	498	589	825	472	401	641	459	491	747	460	440	756
2018年	441	545	915	473	469	657	514	548	671	463	545	844
2019年	562	630	1,022	664	690	814	834	889	1,153	751	765	962
2020年	660	502	792	699	540	769	610	888	1,449	778	1,160	1,613
2021年	1,384	1,081	1,115	631	467	722	588	497	673	468	509	733
2022年	551	493	829	488	395	692	552	498	709	448	503	711
2023年	528	543	836	448	379	663	421	438	731	412	479	788
2024年	512	565	846	512	498	599	579	523	775	617	707	886
2025年	689	690	1,232	642	566	1,422	0	0	0	0	0	0

(単位：千台)

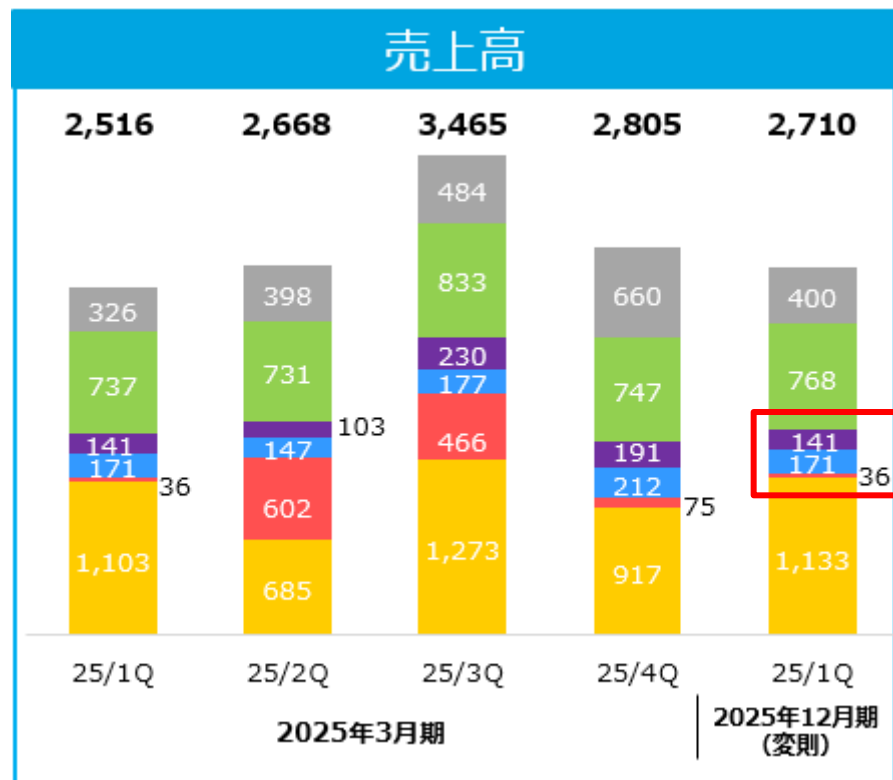


出典：一般社団法人電子情報技術産業協会調べをもとに当社作成

2025年8月12日 当該資料の一部訂正について
 本資料6頁「売上・粗利の推移（プロダクト別/四半期）」における
 2025年12月期(変則)1Qで一部の売上高が誤りがあり訂正いたしました

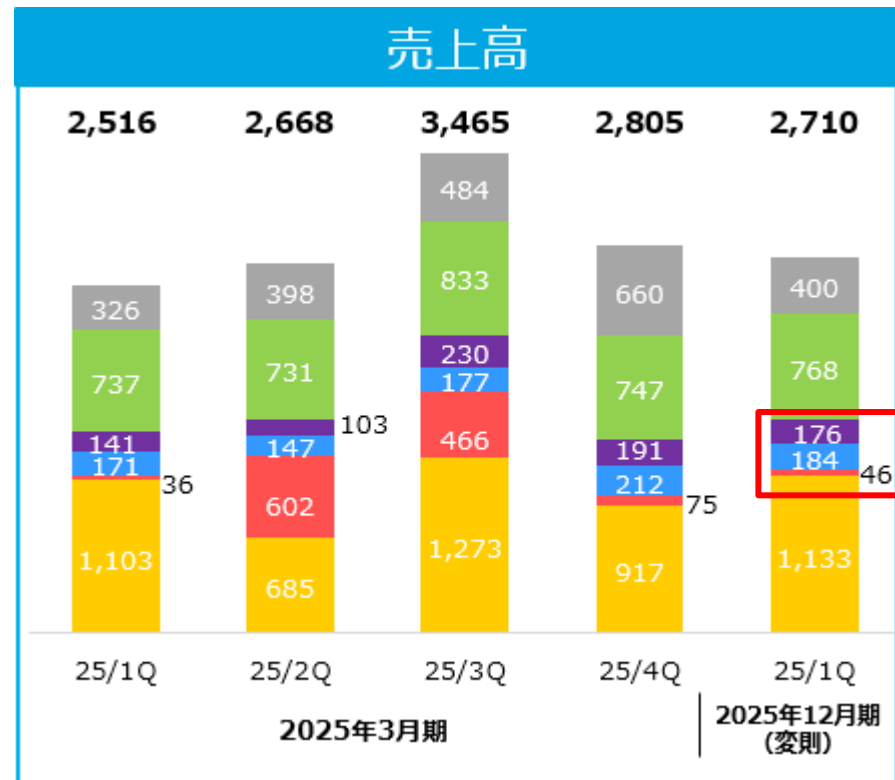
訂正前

売上高



訂正後

売上高



単位：百万円



本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。
また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではなく、今後、予告なしに変更することがあります。万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いませんので、ご了承ください。